

Anelelle

Печеливш handmade бизнес

СПЕЦИАЛНО ОБУЧЕНИЕ

Здравей и добре дошла в мини имейл обучението

Как да продавам, без да продавам?

Преди да започнем, нека те попитам: **На колко би оценила една идея, която ще издигне хендмейд продажбите ти на друго ниво?**
Готова ли си да платиш цената за нея?



Тази идея струва точно толкова, колкото ще ти донесе - **хиляди левове и спестено време.**

От теб зависи дали ще я използваш и дали ще си улесниш продажбите.

Отново ще поясня, че в първоначалният си вариант, тя е измислена за **продажба на скрапбук албуми.**

Ако можеш да я приложиш за твоя хендмейд, направи го. Ако не можеш, не казвай, че идеята не струва. Сама избра да се запишеш за обучението.

Нека да започваме!

Твоят продукт трябва да стане подарък



Да, правилно прочете! Твоят хендмейд продукт трябва да стане подарък към друг по-голям продукт, който се предлага от някой друг.

Готова ли си да даш продукта си за подарък?

Спокойно, основата на идеята е той да стане подарък, но подарък, който ще ти бъде заплатен. Няма с нищо да бъдеш ощетена. Започна ли да се объркваш? Как подарък? Пък и как ще получа пари за него?

Идеята, обяснена в пример със скрапбук албум



Тя е съвсем проста и елементарна.

Намиращ един добър, **търсен фотограф**, който прави сватбени снимки. Показваш му твоите албуми и му **предлагаш да ги дава като подарък на своите клиенти**.

Това го видях скоро. Сватбен фотограф предлага различни пакети с цени за своите услуги. Единият пакет включва 10 часово снимане на сватба с цена 1750 лв за 1000 снимки+подарък фотокнига. Защо да е някаква обикновена, китайска фото книга, а не твоя красив хендмейд албум? Той си е включил всичко в цената - снимане и подарък (1750 лв) и нищо не губи. Ти също, защото ще ти плати албума и ще си удържи някаква комисионна за услугата, че ти продава нещата. Така ти само ще изработваш. Това е най-оптимистичният вариант.

Друг е, да не дава подарък, а да показва албумите ти и да пита младоженците дали искат да си купят луксозен албум, като ги убеждава, че това е един красив спомен. Но при този вариант няма гаранция, че младоженците ще купят. Макар че, къде не са ги дали тези пари, защо да нямат един красив спомен?

Други варианти са: да работиш със сватбени агенции или фотоателиета, но тогава ще трябва да чакаш някой да ги купи, а и няма гаранция дали ще го направи.

Но за мен, най-добрият вариант е **да работиш в екип с фотограф, който ще дава албума ти като подарък**. Така винаги ще имаш продажби на 100%. А, ако той е много търсен, най-малкото ще продаваш, без да продаваш по 8 албума месечно - 4 съботи+4 недели. Фотографът може допълнително и кръщенета да снима, и твоите албуми за бебета да станат също подарък, което е още по-добре за теб.

Може би се питаш: А, ако за месеца този фотограф няма достатъчно сватби за снимане? Тогава може да си потърсиш **да работиш с още 1 или двама**, за да се подсигуриш с достатъчно продажби.

Нали разбра. Един, двама сватбени фотографи, които ще дават албумите ти като подарък, и ще ти ги платят, като си удържат малка комисионна. Така продаваш, без да продаваш. Само изработваш и му носиш албумите. Нищо друго не правиш!

Може би се питаш:



Как това може да се приложи за това, което аз правя, защото аз не се занимавам със скрапбук?

Ако помислиш, може да се сетиш. Но, ето аз сега ще ти подам жокер:

За сватбени бижута може да стане така: Намираш ателие, фирма, която шие сватбени рокли, и за която знаеш, че има редовни клиенти и продажби, и предлагаш твоите бижута да станат подарък към роклята.

За луксозни бижута намираш бутик за производство на дрехи. Може и със собственици на магазини да се споразумееш.

За обикновени бижута, търсиш шивашка фирма или ателие, което шие спортно елегантно облекло.

Тази идея става, дори и ако правиш **чанти, аксесоари, рисувани шалове, шапки, обувки**. Твоят продукт ще бъде допълващ и ще е в комплект с дрехата, но ще е подарък, който е включен в цената.

За хоум/декор хендмейд, търсиш мебелна фирма или магазин, според твоя продукт- дали ще е във винтидж или класически стил. Продуктът ти трябва да пасва с основния и да го допълва.

Също така е много важно основният продукт, към който ще върви твоят, да е вървежен, да се търси и продава постоянно.

Време за размисъл и действие



Сега е време да седнеш с чаша кафе и да помислиш кой ще бъде твоят симбиозен ускорител, къде може да го намериш, как ще му изложиш идеята, така че той да се съгласи да си партнира с теб.

Идеи

Можеш да го намериш чрез Гугъл, познати и да се свържеш с него чрез имейл, или да идеш на мястото, където е...

Най-важно е да подходиш **дипломатично, заобиколно, недей на право, да не изглежда нахално**. Малко го поласкай.

Примерно: Здравейте, видях, че правите много качествени сватбени снимки, които са толкова хубави, че заслужават да се сложат в необикновен албум. Занимавам се с изработването на скрапбук албуми и ви предлагам.....(това което ти казах като идея), но бъди много внимателна.

Предварително **разиграй примерен сценарий**. Подготви се за всякакви въпроси и отговори.

Предложи и твоето партньорство - да препоръчваш неговите продукти - снимки, дрехи - в социалните мрежи, сред приятели. Затова **трябва да ти допада това, което той прави - да пасва на твоите вкусове и предпочитания, да харесваш продуктите му, за да не излязат твоите препоръки фалш, а да са искрени и от сърце**.

Пожелавам ти успех!
Сега ти си на ход!